

Yuracomplexus



Revista electrónica ISSN 2602-8115

Nº 20: Mayo - julio 2022

Competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado internacional de conservas de
atún a España pp. 71 - 102

Jimbo Bedón, Andrea Alejandra; Suntaxi Ñacato, Kleber Alexander

Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Sangolquí - Ecuador

Av. Gral Rumiñahui s/n.

aajimbo1@espe.edu.ec; kasuntaxi2@espe.edu.ec

Competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado internacional de conservas de atún a España

Jimbo Bedón, Andrea Alejandra; Suntaxi Ñacato, Kleber Alexander
Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE

aajimbo1@espe.edu.ec; kasuntaxi2@espe.edu.ec

Resumen

Las ideas de competitividad nacen desde la lucha por la supervivencia entre especies en un determinado entorno, como menciona la teoría de la selección natural de Charles Darwin, misma que ha sido utilizada en el ámbito económico para comprender cómo las empresas permanecen y sobreviven en mercados locales e internacionales. Es por esto por lo que esta teoría sirve de referencia para la elaboración del presente trabajo, cuyo objetivo es analizar la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado internacional de conservas de atún a España, quien es su principal socio comercial y estratégico posicionándose como primer importador de este producto. El análisis se lo realizará a través de un enfoque cuanti-cualitativo a través del análisis de datos y el uso de una ficha de observación que permitirán describir el alcance de competitividad actual del sector industrial pesquero referente a la elaboración de conservas de atún; a través de estos se podrá evidenciar cómo Ecuador posee una industria con un alto alcance de competitividad en el mercado español y en general en el mercado internacional, lo que le ha permitido prevalecer en él por más de 10 años.

Palabras clave

Competitividad, sector industrial pesquero, exportaciones, conservas de atún, mercado español, especialización

Abstract

The ideas of competitiveness are born from the struggle for survival between species in a certain environment, as mentioned by Charles Darwin's theory of natural selection, this theory has been used in the economic field to understand how companies remain and survive in local and international markets. Therefore, it serves as a reference for the preparation of this work, whose objective is to analyze the competitiveness of Ecuadorian exports in the international market of canned tuna to Spain, which is its main commercial and strategic partner, positioning itself as the first importer of this product. The analysis will be carried out through a quantitative-qualitative approach through data analysis and the use of an observation sheet that will allow describing the scope of current competitiveness of the industrial fishing sector regarding the production of canned tuna; through these it will be possible to show how Ecuador has an industry with a high scope of competitiveness in the Spanish market and in general in the international market, which has allowed it to prevail in it for more than 10 years.

Keywords

Competitiveness, fishing industry, exports, canned tuna, Spanish market, specialization

Las ideas de competitividad devienen inicialmente de actúares individuales de las especies que habitan el planeta, mismas que han luchado por su supervivencia a lo largo de miles de millones de años, utilizando mecanismos que a decir de Darwin configurarían un fenotipo, que al asociarse con la eficacia biológica y la herencia de la variación las llevarían a detentar su hegemonía con respecto a las otras. Desde la economía, la competitividad ha seguido los mismos principios, una configuración morfológica, fisiológica y de conducta que ha llevado a configurar imagen, identidad y apegos de conquistas empresariales, para asegurar entornos de eficacia alrededor de los estándares de calidad y marcar estrategias empresariales que veían en la diferenciación y el valor agregado, los motivos que engendrarían su permanencia en mercados locales en inicio, e internacionales en aquellas que veían en los foráneos su nicho de crecimiento. Las premisas mencionadas, servirán de referencia para analizar entornos internacionales de exportación del mercado de conservas de atún.

A fin de realizar un estudio que nos lleve al análisis de la competitividad utilizaremos a la teoría de la selección natural como mecanismo que nos lleve a comprender cómo sus principios pueden ser aplicados no solamente para el análisis de la supervivencia y adaptación de las especies, sino también para que en el ámbito empresarial realicemos un símil en el que denotemos que su actuar también engendra acciones que lleven a la supervivencia empresarial en entornos nacionales e internacionales.

En esencia, la selección natural es reproducción diferencial de unas variantes genéticas respecto a otras. Podemos definirla más rigurosamente como el proceso que se da en una población de entidades biológicas cuando se cumplen las tres condiciones siguientes (Lewontin, 1970): (1) variación fenotípica entre los individuos de una población, es decir, los distintos individuos de una población difieren en sus caracteres observables -su fenotipo- presentando diferencias en su morfología, fisiología o conducta, (2) eficacia biológica diferencial asociada a la variación, o sea, ciertos fenotipos o variantes están asociados a una mayor descendencia y/o una mayor supervivencia, y (3) la herencia de la variación, que requiere que la variación fenotípica se deba, al menos en parte, a una variación genética subyacente que permita la transmisión de los fenotipos seleccionados a la siguiente generación. Si en una población de organismos se dan estas tres condiciones, entonces se sigue necesariamente un cambio en la composición genética de la población por selección natural (Barbadilla, A., 1999, p. 607).

La configuración fenotípica desde la especie nos lleva a comprender que al religarla a las sociedades humanas desde la empresa, en sus características deberíamos encontrar ideas referenciales similares. Si a la morfología se la asocia con la forma de los seres vivos, por qué no entender que a los productos o mercancías desarrollados por este se le impriman variantes en su forma y, por lo tanto, en la imagen que detentan para exteriorizar su contenido. Si a la fisiología se la asocia con el lado funcional de los seres vivos, por qué no entender que las acciones empresariales tanto en contextos nacionales como internacionales se imprimen de procesos en donde lo importante será llegar a sus mercados de destino en entornos competitivos que les permitan diferenciar su accionar. Si a la conducta se la asocia como el comportamiento del individuo, por qué no entender que las empresas que son el reflejo del ser humano ingresan a trabajar en un determinado sector imprimiendo su comportamiento bajo la filosofía corporativa que detentan, así como para la definición de variables para la elección de mercados internacionales.

Al utilizar el segundo principio de la selección natural entendemos que la eficacia biológica concede a los organismos vivos la posibilidad de adaptarse a entornos diferentes, de ahí que al encontrar diversidad de mercados en el entorno internacional las empresas deberán gozar de esa eficacia para adaptar su trabajo y sus mercancías de acuerdo a los entornos altamente variantes, pues no deberemos olvidar que los rasgos culturales, económicos, sociales, ..., llevan a imprimir en sociedades foráneas pensamientos diversos que deberán ser tomados en cuenta al momento de plantear estrategias de inserción.

El último principio de la selección natural nos indica que la variación fenotípica debe ser capaz de transmitirse a la siguiente generación, de tal manera que este lo podemos traducir en la cantidad de tiempo que las empresas pueden mantener sus mercancías en los mercados nacionales e internacionales, de ser así, podemos decir que sus marcas tienen esta herencia de la variación. En sus palabras, Charles Darwin (1921) afirmó que “la dependencia de un ser respecto, de otro y -lo que es más importante- incluye no solo la vida del individuo, sino también el éxito al dejar descendencia” (p. 61).

Dentro de la teoría de la selección natural, Charles Darwin (1921) también nos dijo que “de la rápida progresión en que tienden a aumentar todos los seres orgánicos resulta inevitablemente una lucha por la existencia” (p. 62), al comprender que la lucha por la existencia entre individuos de una misma especie o de diferentes especies se genera por la disputa de acceso a los recursos disponibles del entorno, se podría asociar a la rivalidad entre organizaciones para

acceder a los diferentes mercados internacionales y su permanencia en los mismos. En ese sentido, “lo que la biología entendió como evolución en el sentido de Darwin, la economía lo ha entendido como desarrollo” (Hernández, 2007, p. 138), por lo que aquellos que evolucionaron y desarrollaron fueron los más competitivos de sus entornos.

“El origen de la competitividad y el comercio internacional se sitúa en la predisposición de los individuos a intercambiar y obtener algún beneficio de ello” (Schumacher, 2012, p. 57). A nivel internacional las organizaciones operan en un entorno cambiante en el cual existen rivalidad y competencia intensa para conseguir un fin. Por otro lado, tenemos a personas que se beneficiarán de los esfuerzos de estas organizaciones para llegar a ellos, permitiendo escoger la opción más adecuada para cada uno.

Se deduce que la competitividad de un país se obtiene con la ventaja absoluta, ya sea el resultado de las ventajas naturales o creadas siempre y cuando se traduzcan en diferencias productivas y de costos. Los países se especializan en la producción y la exportación de un bien que en términos absolutos producen más barato. No solo obtiene beneficios por la especialización productiva cuando exporta un bien en el que tiene una ventaja absoluta, sino que además importa los bienes que produce a un costo más elevado (Páez, Jiménez, Buitrago, 2022, p. 122).

Al producir en un entorno que presenta condiciones a favor con respecto a otros y genera superioridad por su obtención de resultados, se evidencia cómo los factores de producción pueden ser factores de competitividad importantes, sin embargo, al diferir de recursos disponibles en ciertos países se denota la eficiencia que tienen unos más que otros. Por otro lado, el enfoque de competitividad por medio de la ventaja absoluta fue refutado por la propuesta de ventaja comparativa de David Ricardo, el cual “plantea la posibilidad de que un país no tenga la ventaja absoluta en la producción de ningún bien como condición para ser competitivo” (Páez, Jiménez, Buitrago, 2022, p. 123). Los factores de producción disponibles en un país permiten la especialización en el desarrollo de un determinado producto, sin embargo, actualmente en el entorno competitivo en el que operan las empresas resultaría errónea la idea de considerar únicamente este aspecto como un factor clave de éxito.

“Esta teoría nos dice que así un país tenga desventajas absolutas en la producción de los bienes, en algunos de ellos esas desventajas serán menores, es decir, existirán ventajas relativas, o ventajas comparativas” (García, 2010, p. 48). Al interpretar la desventaja como una situación o

circunstancia menos favorable en que se halla un país con respecto a otros países con los que se compara, se demuestra que existen ventajas que un país puede aprovechar de otro y ampliar el comercio al existir mayor diversidad de opciones.

Para comprender la importancia del comercio internacional desde sus orígenes se debe tener en cuenta que la expansión de la economía europea en el nuevo mundo surge gracias a la capacidad productiva que desarrolló a lo largo del tiempo, de ahí que el mercantilismo señale al comercio como rol importante para que las naciones generen riqueza. Valencia (2011) afirmó que “sin embargo, el mayor énfasis que el mercantilismo, de allí su nombre, a la fuente de riqueza está en el comercio. Y con esta actividad, el papel indisoluble que debe tener con el Estado” (p. 157). A partir de aquí aumenta el interés para impulsar el comercio nacional e internacional, por lo que de acuerdo con Rodríguez (2000) “la política económica que debía diseñar una nación es la de aumentar al máximo su poder de exportación” (p. 21).

En el contexto del *laissez-faire*, que la economía neoliberal comparte con los postulados de los liberales clásicos, la opción defendida para las empresas y los países es la de hacerse competitivos, que puede ser entendida en una primera instancia como el desarrollo de un conjunto de cualidades que permita sobrepasar el desempeño de los competidores (Hernández, 2007, p. 137).

La teoría neoliberal corrobora que las empresas tanto a nivel nacional como nivel internacional para poder triunfar necesitan ser competitivas, dicha postura se ha defendido desde la teoría liberal clásica. Esta competitividad la consiguen a través de cualidades que los diferencien de sus competidores y que les permitan superarlos dentro del mercado. En el ámbito empresarial, Hernández (2007) aseguró que “el más competitivo es el más apto, y por ende, aquel que merece permanecer en el mercado, salir victorioso” (p. 138).

El mundo, como consecuencia del acelerado desarrollo social, económico, científico-técnico y comunicacional, está caracterizado por el creciente fenómeno de la interdependencia y de la cooperación y se ha transformado realmente en una sociedad mundial. Sus estructuras y dinámicas han experimentado un cambio trascendental. Este fenómeno ha originado nuevos problemas y retos, ha suscitado necesidades y demandas nuevas y ha dado lugar a la aparición de valores e intereses comunes al conjunto de esa sociedad mundial (Arenal, 1989, p. 165).

Dentro de las teorías neoliberales aparece el paradigma de la sociedad global, el cual señala que nos encontramos en una sociedad interdependiente que, en el ámbito empresarial, indica que las relaciones comerciales entre empresas se gestan en un ambiente social donde ellas son las responsables de generar las mismas. El fenómeno de la interdependencia y la necesidad de atender a las demandas de desarrollo económico y social ha obligado al Estado a abrirse cada vez más al exterior, lo que ha acrecentado aún más esa interdependencia y restringido su margen de autonomía (Arenal, 1989, p. 165).

El paradigma de la sociedad global nos explica cómo debido a esta interdependencia los Estados se han visto obligados a abrirse al exterior, es así como esta se refleja en el ámbito empresarial como transacciones de compraventa internacional, en las cuales participan a través de empresas que presentan las cualidades necesarias para expandir sus mercaderías fuera de sus fronteras. Dentro de este paradigma encontramos de igual manera diversas teorías que la fundamentan, tal como la teoría del régimen institucional propuesta por Krasner (1982) quien nos dijo que “los regímenes internacionales son principios, normas, reglas y procedimientos de decisión en torno a los cuales convergen las expectativas de un determinado campo de actividad” (p. 185), esta teoría nos permite entender que la creación de estos regímenes le brinda a los Estados la posibilidad de desarrollarse a gran escala, además de que son los responsables de mantener el control a nivel mundial.

La configuración de la interacción fenotipo, eficacia biológica, herencia de la variación, factores de producción, especialización, política económica, que devienen de la integración de pensamientos biológicos y económicos nos permiten poner en el centro del estudio a la competitividad para que a partir de dicha condición de encuentro planteemos como objetivo del presente trabajo el de analizar la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado internacional de conservas de atún a España.

Materiales y Métodos

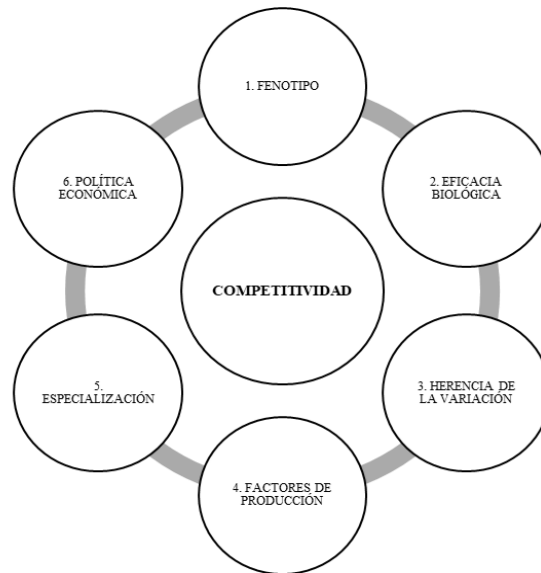
Método

La pluridisciplinariedad concierne el estudio de un objeto de una sola y misma disciplina por varias disciplinas a la vez. Por ejemplo, un cuadro del Giotto puede ser estudiado por la observación de la historia del arte cruzada con la de la física, la química, la historia de las religiones, la historia de Europa y la geometría. O bien, la filosofía marxista puede ser estudiada por la perspectiva cruzada de la filosofía con la física, la economía, el psicoanálisis o la literatura. Así, del cruce de varias disciplinas el objeto saldrá enriquecido. El conocimiento del objeto en su propia disciplina se profundiza por un aporte pluridisciplinario fecundo. La investigación pluridisciplinaria aporta un más a la disciplina en cuestión (a la historia del arte o de la filosofía en nuestro caso), pero ese “más” es al servicio exclusivo de esa misma disciplina. Dicho de otra forma, el avance pluridisciplinario desborda las disciplinas pero su finalidad permanece inscrita en el marco de la investigación disciplinaria (Nicolescu, 1996, p. 34)

A fin de realizar un estudio de la competitividad, el método que nos cobija corresponde a la pluridisciplinariedad, dado que el modelo planteado para el análisis de esta se ha considerado bajo diversos enfoques; los cuales corresponden a la biología, economía y relaciones internacionales, como se presenta en el siguiente gráfico:

Figura 1.

Modelo de estudio para el análisis cualitativo.



En primer lugar, se utiliza un enfoque biológico dado que se busca analizar la naturaleza de la competitividad desde sus orígenes y la evolución a través del tiempo, hemos considerado como punto de partida el pensamiento de Darwin, dada la importancia y trascendencia de sus teorías tanto en el terreno de la biología como en las ciencias sociales, utilizando así los principios de la teoría de la selección natural.

En segundo lugar, se utiliza un enfoque económico, puesto que la economía y la gestión empresarial moderna se han venido desarrollando en un entorno que requiere de competitividad para la supervivencia, misma que se deriva de la capacidad para superar a los rivales en un contexto de mercado; al plantear un símil entre las primeras ideas de Darwin como son la lucha por la existencia y la selección natural, la gestión organizacional como estrategia de supervivencia viene a ser responsable del desarrollo de capacidades, como resultado se obtiene un mecanismo en donde sobrevive el más apto en un entorno empresarial cambiante y que evoluciona continuamente.

Finalmente, en tercer lugar, se utiliza un enfoque de relaciones internacionales debido a que el estudio de competitividad se realizará en un entorno internacional, esto se debe a que nos encontramos en una sociedad global por lo cual el Ecuador mantiene relaciones comerciales con el exterior.

Metodología

Enfoque: El enfoque del presente trabajo es de tipo cuanti-cualitativo; la fase cuantitativa es para denotar la competitividad por medio de los montos de exportación en dólares americanos y

toneladas métricas qué empresas son competitivas, mientras que la fase cualitativa para identificar las estrategias de competitividad que están utilizando las empresas exportadoras de conservas bajo el modelo planteado.

Finalidad: Es una investigación aplicada dado que se han utilizado teorías de soporte como base para el análisis a través de sus principios, los cuales fundamentan la aplicación al sector objeto de estudio.

Fuentes de información: Las fuentes de información son de tipo documental.

Unidades de análisis: En este caso, el tipo de unidad de análisis corresponde a los catálogos, puesto que la información y los datos recopilados serán a partir de fuentes bibliográficas secundarias.

Control de variables: No experimental, puesto que la información y los datos recopilados para esta investigación no se someterán a ningún tipo de manipulación o cambios por parte de los investigadores; las variables serán utilizadas tal como se observan.

Alcance: Correlacional, debido a que todas las dimensiones consideradas en el modelo planteado aportan diferentes directrices para el estudio de la competitividad.

Instrumentos de recolección de información: Ficha de observación. (Apéndice 1)

Procedimiento de recolección de información: Base de datos para el análisis cuantitativo y técnica documental para el análisis cualitativo por medio del instrumento de recolección de información.

Cobertura de las unidades de análisis: La cobertura será de tipo censo de las exportaciones de la partida a nivel NANDINA 1604.14.00.00 para el análisis cuantitativo y de escenario para la observación del sector industrial pesquero para la aplicación de la ficha de observación.

Procedimiento para el tratamiento de información: El tratamiento de la información cuantitativa se realizará a través de una tabulación cruzada, mientras que el tratamiento de la información cualitativa se hará por medio de una técnica explicativa.

Resultados

Para el estudio de la competitividad de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas, en primer lugar se realizará un análisis cuantitativo de estas con datos recolectados en el periodo de enero del 2021 – junio del 2022 en valor FOB (USD) y Kg netos de exportación a partir de la partida 1604.14.00.00 bajo el criterio de *Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos*, exceptuando aquellas subpartidas correspondientes a lomos precocidos.

Tabla 1.

Exportaciones de conservas de atún por subpartida arancelaria.

Subpartida arancelaria	Descripción	Valor FOB (USD)	Kg netos
1604.14.10.10	----Atunes de aleta amarilla (rabiles) (<i>Thunnus albacares</i>)		
1604.14.10.12	-----En agua y sal	\$ 70.879.356,21	16.868.162,87
1604.14.10.13	-----En aceite	\$ 105.543.612,60	24.613.678,18
1604.14.10.19	-----Los demás	\$ 4.712.284,31	1.177.493,17
1604.14.10.20	----Patudos o atunes ojo grande (<i>Thunnus obesus</i>)		
1604.14.10.22	-----En agua y sal	\$ 8.257.088,77	771.884,28
1604.14.10.23	-----En aceite	\$ 2.658.607,30	630.334,64
1604.14.10.29	-----Los demás	\$ 885.484,33	215.562,69
1604.14.10.90	----Los demás		
1604.14.10.92	-----En agua y sal	\$ 18.987.011,26	3.650.764,93
1604.14.10.93	-----En aceite	\$ 10.762.082,83	2.580.727,52
1604.14.10.99	-----Los demás	\$ 963.152,00	373.075,20
1604.14.20.10	----Listados (<i>Katsuwonus pelamis</i>)		
1604.14.20.12	-----En agua y sal	\$ 332.746.184,60	76.274.588,35
1604.14.20.13	-----En aceite	\$ 321.988.958,50	70.909.349,33
1604.14.20.19	-----Los demás	\$ 43.576.378,54	8.892.735,06
1604.14.20.20	----Bonitos pata seca (<i>Euthynus lineatus</i>)		
1604.14.20.22	-----En agua y sal	\$ 609.507,00	190.069,91
1604.14.20.23	-----En aceite	\$ 1.052.931,00	301.724,65
1604.14.20.30	----Bonitos sierra (<i>Sarda orientalis</i>)		
1604.14.20.39	-----Los demás	\$ 139.695,80	25.932,48
1604.14.20.40	----Botellita o melva (<i>Auxis thazard</i>)		
1604.14.20.42	-----En agua y sal	\$ 1.094.967,91	294.977,07
1604.14.20.43	-----En aceite	\$ 1.408.654,85	258.570,38
1604.14.20.90	----Los demás		
1604.14.20.99	-----Los demás	\$ 38.160,90	17.505,00
TOTAL		\$ 926.304.118,71	208.047.135,71

Nota. Elaborado a partir de datos obtenidos por CobusGroup (2022).

De acuerdo con los datos expuestos, la subpartida arancelaria bajo la cual se exportan más las conservas de atún es la 1604.14.20.12 que corresponde a la especie de *Katsuwonus pelamis* en agua y sal con un valor FOB de \$332.746.184,60 USD, esta especie es una de las tres que más se captura para el procesamiento de conservas y presenta un mayor ritmo de crecimiento, se encuentra principalmente en el Océano Pacífico. Después de esta se encuentra la subpartida 1604.14.20.13, de la misma especie, sin embargo, con el aceite como líquido de cobertura con un valor FOB de \$321.988.958,50 USD. Finalmente, la tercera subpartida bajo la cual se exportan las conservas de atún es la 1604.14.10.13 bajo la descripción *En aceite* de la especie *Thunnus albacares* con un valor FOB de \$105.543.612,60 USD, esta especie es la más grande, de mayor valor y se encuentra principalmente en los océanos Índico, Atlántico y Pacífico.

Tabla 2.

Exportaciones de conservas de atún por razón social del exportador hacia España.

Razón social	Valor FOB (USD)	Kg netos
Asiservy S.A.	\$ 11.181.356,36	2.471.709,68
Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.	\$ 14.263.894,68	2.664.607,00
Eurofish S.A.	\$ 9.818.587,64	2.392.263,27
Fishcorp S.A.	\$ 6.123.776,52	1.539.848,00
Galapesca S.A.	\$ 3.800.916,05	938.897,92
Industria de enlatados alimenticios IDEAL Cía. Ltda.	\$ 2.509.330,10	707.554,00
Marbelize S.A.	\$ 34.299.197,17	7.974.011,60
Negocios Industriales Real NIRSA	\$ 14.787.801,63	3.146.292,24
Pespesca S.A.	\$ 1.576.348,27	586.896,00
Promopesca S.A.	\$ 6.066.368,98	1.439.463,60
Salica del Ecuador S.A.	\$ 24.534.462,02	5.772.230,01
Stroken S.A.	\$ 373.839,75	105.607,50
Técnica y comercio de la pesca TECOPESCA	\$ 17.549.858,40	4.180.910,80
TOTAL	\$ 146.885.737,57	33.920.291,61

Nota. Elaborado a partir de datos obtenidos por CobusGroup (2022).

La industria exportadora de conservas de atún está compuesta por una gran variedad de empresas, sin embargo, no todas destinan sus exportaciones de conservas de atún al mercado español, es por esto por lo que en la Tabla 2 solo se pueden apreciar únicamente trece empresas. Posicionándose como el principal exportador en valor FOB hacia el mercado español se encuentra Marbelize S.A. con un total de \$34.299.197,17 USD. Esta compañía procesadora de atún se

encuentra localizada en la provincia de Manabí y oferta sus productos al mercado español desde hace 18 años, de acuerdo con el gerente general, la compañía ha mantenido “el primer lugar como mayor fabricante del Ecuador para hotelería y catering en presentación de pouch para ese mercado” (El Universo, 2021) gracias a su innovación, calidad y precios.

Después se encuentra Salica del Ecuador S.A. con \$24.534.462,02 USD, la cual califica como un “complejo industrial que sirve como base logística” (Salica del Ecuador S.A., 2022) localizado en Posorja, procesa y elabora congelados y conservas que se comercializan principalmente en Estados Unidos y Europa, adicionalmente dispone de su propio puerto para la optimización de su proceso productivo.

Finalmente se encuentra Técnica y Comercio de la Pesca TECOPESCA con \$17.549.858,40 USD, la cual se encuentra ubicada en la provincia de Manabí y cuenta con una amplia línea de productos diversificados desde conservas de atún hasta ensaladas, encebollados, filetes. A través de sus marcas como Tunalia, Oromar y Friskku se posiciona en el mercado nacional mientras que dispone de otras marcas y distribuidores para la comercialización en el mercado internacional.

Tabla 3.

Exportaciones de conservas de atún por país de destino.

País de destino	Valor FOB (USD)	Kg netos
Alemania	\$ 35.705.155,83	7.994.083,76
Algeria	\$ 140.621,38	57.250,00
Argentina	\$ 57.922.974,16	13.683.752,73
Bahamas	\$ 1.267.456,00	333.808,57
Bélgica	\$ 14.685.774,45	14.685.774,45
Bolivia	\$ 388.072,28	82.674,38
Brasil	\$ 5.788.749,56	2.758.996,68
Canadá	\$ 842.895,20	198.248,06
Chequia	\$ 2.746.356,45	649.064,28
Chile	\$ 55.471.850,72	13.684.600,90
Chipre	\$ 46.147,20	10.560,00
Colombia	\$ 106.074.950,40	26.599.172,08
Costa Rica	\$ 2.368.261,63	504.475,55
Croacia	\$ 709.615,60	162.202,20
Cuba	\$ 1.363.079,52	388.590,00
Dinamarca	\$ 570.988,00	155.742,00
Eslovaquia	\$ 931.738,00	210.931,20

Competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado internacional de conservas de atún a España

Eslovenia	\$ 326.342,32	79.872,00
España	\$ 146.885.737,60	33.920.291,61
Estados Unidos	\$ 146.602.320,50	24.938.317,31
Estonia	\$ 341.281,00	82.524,00
Finlandia	\$ 683.360,54	160.820,60
Francia	\$ 41.661.066,82	9.912.325,33
Grecia	\$ 2.622.904,54	590.305,68
Guadalupe	\$ 111.287,81	26.835,60
Guinea Ecuatorial	\$ 69.953,45	14.265,60
Honduras	\$ 58.000,00	16.800,00
Hungría	\$ 140.975,00	30.768,00
Irlanda	\$ 5.462.236,56	1.245.279,94
Islandia	\$ 34.711,60	7.392,00
Israel	\$ 2.043.118,41	157.094,40
Italia	\$ 48.249.223,23	8.466.826,04
Letonia	\$ 74.808,80	16.126,08
Libia	\$ 906.283,69	179.809,92
Lituania	\$ 543.434,65	157.748,76
Malta	\$ 2.296.471,95	539.991,60
México	\$ 148.200,00	58.500,00
Montenegro	\$ 92.508,45	16.012,80
Países Bajos	\$ 69.060.643,93	15.312.942,35
Panamá	\$ 658.945,18	163.087,63
Paraguay	\$ 1.800.312,70	434.549,52
Perú	\$ 15.739.385,87	3.862.548,71
Polonia	\$ 13.822.388,72	3.343.332,01
Portugal	\$ 6.791.001,61	1.799.252,84
Puerto Rico	\$ 989.269,10	280.034,78
Reino Unido	\$ 107.379.090,10	25.042.989,12
República Dominicana	\$ 1.193.553,75	361.524,66
Romania	\$ 2.062.193,09	504.539,61
Rusia	\$ 4.092.840,59	956.504,17
Suecia	\$ 68.730,00	12.480,00
Ucrania	\$ 138.183,83	30.259,20
Uruguay	\$ 8.816.996,14	2.102.754,68
Venezuela	\$ 7.277.578,84	2.055.675,39
TOTAL	\$ 926.270.026,75	\$219.040.308,78

Nota. Elaborado a partir de datos obtenidos por CobusGroup (2022).

Los países a los cuales más se exportan conservas de atún ecuatorianas son España, Estados Unidos y Reino Unido. Ecuador es uno de los principales países exportadores de esta mercancía,

gracias a que “cuenta con la flota atunera más potente del Pacífico Oriental” (NIRSA, 2021). En el 2021, las exportaciones entre Ecuador y España crecieron en aproximadamente un 39% de acuerdo con El Universo (2021), dentro de los productos principales de estas se encuentran incluidas las conservas de atún, esto se debe a que las empresas del sector trabajan arduamente en innovaciones que mejoren la calidad del producto, además, cuentan con precios competitivos dentro del mercado internacional.

En segundo lugar, para el estudio de la competitividad de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas, el análisis cualitativo se realizará con la ficha de observación (Apéndice 1) elaborada a partir del modelo de estudio planteado en los materiales y métodos del presente artículo. La escala utilizada para la calificación de cada variable por dimensión corresponde a bajo (1-3), mediano (4-6) y alto (7-9) alcance de competitividad.

Análisis cualitativo por medio del enfoque biológico:

Tabla 4.

Dimensión de fenotipo para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
1. Fenotipo	Imagen	Las conservas cumplen los requisitos de etiquetado.	¿Qué percepción tienen las conservas de atún ecuatorianas en España?	9
	Fisiología	La industria cuenta con empresas con procesos de exportación bien definidos.	¿El proceso de exportación de conservas de atún es eficiente para la entrega puntual de las conservas de atún?	7
	Conducta	Los principios que guían la toma de decisiones de las empresas son claros, por tanto disponen de un variado portafolio de productos.	¿La oferta exportable de conservas ecuatorianas es atractiva para el mercado internacional?	8

Respecto a la variable de imagen, cuenta con un valor de 9 lo que significa un alto alcance de competitividad, esto se debe a que para la exportación de las conservas de atún a un país de la

Unión Europea, en este caso, España, los errores en el etiquetado deben reducirse al mínimo para evitar el rechazo de dicho embarque, lo que se traduciría en pérdidas para el exportador; por tanto, es una responsabilidad que las empresas deben cumplir con minuciosidad. Además de la información requerida por la autoridad, un cliente puede solicitar que la etiqueta posea información adicional para su producto, por lo que si la mercancía cumple con la legislación solicitada por el país pero no con los requerimientos del cliente, esta igual puede arriesgarse a no ser aceptada.

En cuanto a la variable de fisiología, se calificó con un valor de 7 que se traduce en un alta alcance de competitividad, debido a que de acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior (2017) se ha desarrollado un clúster con procesos que cumplen los estándares internacionales para producir conservas de atún, impulsando el crecimiento de la industria atunera (p. 3). Este constituye la cadena productiva que empieza con la extracción del recurso pesquero, a través de una flota pesquera propia, hasta la producción y exportación del producto a diferentes mercados.

Esta industria genera encadenamientos productivos con industrias conexas como son: proveedoras de insumos y materiales, servicios de apoyo a la cadena como la industria de hidrocarburos, aluminio y metalmecánica, eléctrica y electrónica, servicios portuarios, logística, frigorífica, tratamiento de aguas y laboratorio, entre otros.

Finalmente la variable conducta cuenta con un alto alcance de competitividad al calificarse con un 8, el pasado 30 de octubre del 2019 la Unión Europea levantó tarjeta amarilla a Ecuador debido a fallos en los esquemas de administración de los recursos pesqueros, entre ellos relacionados a los temas de pesca ilegal, gestión y control de estos recursos. De acuerdo con el Exviceministro de Acuacultura y Pesca Bernardo Hidalgo en la publicación de la Cámara Nacional de Pesquería (2021), el sector atunero mediante el comité de crisis genero un cronograma para implementar medidas que permitan el levantamiento de esta sanción, y ha venido implementando un sistema de monitoreo integrado (SIAP) que ayuda a mantener trazabilidad correcta de los documentos y trámites que se realizan para importación y exportación de atún (p. 12).

Hasta el año 2021 se ha desarrollado el 60% de este cronograma con una inversión de 29 millones de dólares aproximadamente para fortalecer áreas de talento humano, trazabilidad, sistemas y situaciones que coadyuven al levantamiento de la tarjeta amarilla para el año 2022.

Tabla 5.

Dimensión de eficacia biológica para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
2. Eficacia biológica	Estructura	La estructura empresarial de la industria es completa, se visualizan las exportaciones de cada una hacia el mercado español.	¿Cuál es el número de operaciones comerciales y montos de exportación por empresa hacia España?	7
	Función	Las conservas satisfacen una necesidad fisiológica del mercado, por tanto disponen de productos diversificados.	¿Cuál es el valor agregado que tienen las conservas ecuatorianas para que tengan acogida y preferencia en el mercado internacional?	8
	Selección	La industria se ha desarrollado por su acogida en el mercado internacional (País destino).	¿Cuáles son los principales mercados de exportación de las conservas de atún ecuatorianas?	7

La variable estructura presenta un alto alcance de competitividad con una calificación de 7, dado que de todas las empresas expuestas en la tabla 2 que conforman la estructura empresarial del sector, existen seis que presentan valores FOB de exportación superiores a los \$10.000.000,00 USD en sus exportaciones hacia el mercado español únicamente; entre las tres principales se encuentran Marbelize S.A., Salica del Ecuador S.A. y Técnica y Comercio de la Pesca TECOPESCA.

En cuanto a la variable de función, de igual manera cuenta con un alto alcance de competitividad con una puntuación de 8, puesto que, como menciona la Cámara Nacional de Pesquería (2021) actualmente existe diversidad de productos que oferta la industria atunera en conservas, gracias a que busca atender diferentes gustos de los consumidores nacionales y extranjeros (p. 7). Esto se refleja en el portafolio de productos de varias plantas procesadoras, las cuales ofrecen desde las principales conservas de atún en agua o aceite en diversos tamaños, hasta productos como; encebollado, ventresca, ensaladas, atún al grill y con frijoles.

Finalmente, la variable de selección presenta una competitividad de alto alcance con una puntuación de 7, los diez principales países destino de las exportaciones de conservas de atún

presentan valores superiores a los \$30.000.000,00 USD (Tabla 3), encontrándose entre los tres principales España, Estados Unidos y Reino Unido.

Tabla 6.

Dimensión de herencia de la variación para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
3. Herencia de la variación	Adaptación	La industria se adapta a los cambios del mercado.	¿La presentación de las conservas ecuatorianas se han adaptado a los requerimientos del mercado internacional?	8
	Reproducción	La industria se ha expandido alcanzando altos niveles de producción.	¿La capacidad instalada de Ecuador le permite producir altos volúmenes para exportación?	9
	Tiempo	Las conservas exportadas han prevalecido por 10 años en el mercado internacional.	¿Las exportaciones bajo la partida 1604.14 del Ecuador a España han prevalecido por al menos 10 años?	9

En cuanto a la variable de adaptación, se la ha calificado con un valor de 8 lo que indica un alto alcance de competitividad, esto se debe a que tradicionalmente Ecuador ha ofertado al mercado internacional conservas de atún en aceite o agua en diferentes tamaños como son: 80grs, 140grs, 160grs, 180grs, 354grs, 950grs de acuerdo con PROECUADOR (2015). En la actualidad se ofertan presentaciones de atún en pouch de aluminio, envases de vidrio y formatos grandes para catering.

Por otro lado, la variable de reproducción cuenta con una puntuación de 9, indicando un alto alcance de competitividad, debido a que según la Cámara Nacional de Pesquería (2021) la industria atunera está integrada por más de 20 plantas procesadoras modernas que se encuentran ubicadas en las provincias de Guayas, Manabí y Santa Elena (p. 7). Un 60% de la oferta exportable se concentra en la ciudad de Manta-Manabí, por otro lado, en Posorja están ubicadas las más

grandes procesadoras que son NIRSA y Salica del Ecuador S.A., por último, en Guayas se ubica Galapesca S.A. una de las principales plantas exportadoras de atún.

Finalmente, la variable tiempo presenta una puntuación de 9, lo que se traduce como un alto alcance de competitividad, esto se debe a que de acuerdo con la base de datos TradeMap, efectivamente el Ecuador se ha mantenido en el mercado internacional con sus exportaciones de conservas de atún por más de 10 años; de acuerdo con Alvarado (2021), “el sector procesador de atún del país ha logrado triplicar su volumen de exportación durante los últimos 10 años”, esto gracias a la consolidación de la industria y a la innovación de sus procesos para el cumplimiento de las exigencias del mercado internacional.

Análisis cualitativo por medio del enfoque económico:

Tabla 7.

Dimensión de factores de producción para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
4. Factores de producción	Recolección	La industria aprovecha los recursos marinos del Océano Pacífico.	¿Ecuador aprovecha la captura de pescado del Pacífico para producir un producto diferenciado?	8
	Trabajo	La industria cuenta con mano de obra especializada en la producción de conservas.	¿La industria ecuatoriana cuenta con mano de obra especializada en la producción de conservas atún?	8
	Capital	La industria cuenta con activos modernos para el proceso productivo.	¿La infraestructura de las empresas ecuatorianas es adecuada para la producción masiva de conservas de atún?	9

En cuanto a la variable de recolección, esta cuenta con un alto alcance de competitividad con una puntuación de 8, el “Ecuador posee la segunda flota pesquera atunera más grande de América, pudiendo tener disponibilidad y sustentabilidad para ofertar el producto todo el año” (PROECUADOR, 2015). De acuerdo con la Cámara de Pesquería (2021) existe 109 embarcaciones que conforman la flota atunera ecuatoriana y mantiene liderazgo desde hace más de una década en las capturas de atún en el océano Pacífico Oriental, las estadísticas de la Comisión

Interamericana del Atún Tropical (CIAT) lo confirman al presentar que durante el primer cuatrimestre del 2021 se ubicó al Ecuador en primer lugar con 108,466 toneladas que equivalen al 43,2% del total de capturas registras en el Océano Pacífico Oriental (p. 6). La flota ecuatoriana centra su recolección en tres especies de atún que son: aleta amarilla (*Yellow-fin*), atún barrilete (*Skip-jack*) y el atún patudo (*Big-eye*).

La variable trabajo de esta dimensión cuenta con un alto alcance de competitividad con una puntuación de 8, esto se debe a que la mano de obra que emplea la industria atunera ecuatoriana se ha venido especializando en la última década de acuerdo con la Cámara de Pesquería (2021), puesto que actualmente en las plantas procesadoras el personal es capacitado para cumplir con estrictas normas de inocuidad, obteniendo como resultado un producto que cumple con estándares de calidad a nivel internacional y con una puntal entrega de pedidos (p. 15). Cabe mencionar que la evolución de la industria ha permitido la diversificación de nuevas líneas de productos, control de calidad, laboratorios, maquinaria, entre otros.

Respecto a la última variable de capital, ha obtenido una calificación de 9 con un alto alcance de competitividad dado que, desde la perspectiva de la Cámara Nacional de Pesquería (2021), todas las fases que conforman el proceso de producción de conservas de atún son fundamentales, desde la extracción de la materia prima, el procesamiento, hasta la logística desde plantas a puertos y aeropuertos. Este último factor se considera irremplazable ya que la capacidad de negociación con navieras permite completar adecuadamente la cadena productiva, entregando en los plazos acordados el producto al cliente.

Como expresa Serrano (2022) la pandemia del COVID 19 aceleró la crisis logística ocasionando altos costos de fletes y falta de contenedores. Sin embargo, Ecuador durante el año 2021 aprovechó esta crisis para incrementar sus exportaciones entre un 16% a 25%. Esto se debe a que mayormente este factor afecto a su principal competidor del continente asiático que es Tailandia, permitiéndose recuperar mercados de Sudamérica como son; Perú, Chile, Argentina y Colombia, y una parte significativa de Estados Unidos.

Tabla 8.

Dimensión de especialización para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
-----------	-----------	-------------	---------------	--------

5. Especialización	Capacidad productiva	La logística y la capacidad tecnológica han dado paso al incremento de las exportaciones.	¿Se encuentra especializada la industria de conservas de atún?	8
---------------------------	----------------------	---	--	---

En cuanto a la dimensión de especialización con su variable de capacidad productiva, en su totalidad presenta un alto alcance de competitividad, puesto que como se ha expuesto el sector industrial atunero se encuentra especializado en sus procesos productivos, en el último año creció en un 19,5% de acuerdo con Menéndez (2022) y se estima que anualmente tiene una capacidad productiva de 500.000 toneladas de acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2017, p. 7). Sin embargo, a pesar de este valor favorable, la industria presenta en el último altos costos de producción debido al incremento de los precios de sus materias primas (tal como el aceite de girasol, los envases para la conserva, el pescado) así como de otros costos indirectos como el incremento del precio del combustible. De acuerdo con Menéndez (2022), “los costos extra no se trasladarán a los consumidores”, por lo que son las empresas las que se ven impactadas por asumir estos costos.

Análisis cualitativo por medio del enfoque de relaciones internacionales:

Tabla 9.

Dimensión de política económica para el análisis cualitativo de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Escala
6. Política económica	Acuerdos comerciales	Existen acuerdos comerciales que potencian las exportaciones de conservas de atún.	¿La partida arancelaria 1604.14.00.00 se encuentra negociada en este acuerdo?	5
	Fomento productivo	Existen clústeres empresariales que generan encadenamientos productivos.	¿Existe apoyo gubernamental que genere beneficio para la industria atunera ecuatoriana?	8
	Normativa	La industria cumple con regulaciones y estándares nacionales e internacionales.	¿La industria cumple con la normativa requerida para la exportación de conservas de atún a España?	8

En cuanto a la variable de acuerdos comerciales, al obtener una puntuación de 5 se dice que existe un mediano alcance de competitividad, esto se debe a que de los once acuerdos vigentes que existen en el Ecuador, las subpartidas arancelarias correspondientes a las preparaciones y conservas de atún se encuentran negociadas en seis de ellos.

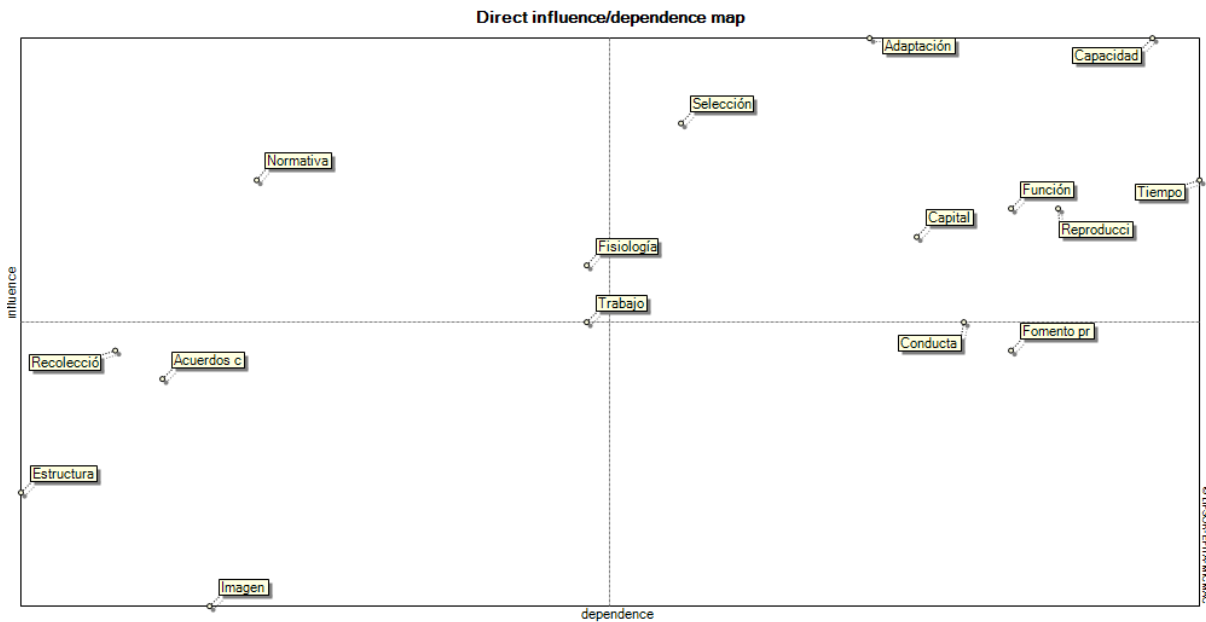
Respecto a la variable de fomento productivo, fue calificada con un valor de 8 lo que indica un alto alcance de competitividad, de acuerdo con un estudio elaborado por Zambrano-Alcívar y Zambrano-Castro (2020), la industria atunera del país cuenta con una integración vertical que empieza desde la pesca para la obtención de la materia prima hasta la distribución donde se considera empresas aduaneras, de transporte y exportación (p. 267). Es importante mencionar también que al hablar de este sector no solo se consideran las empresas que fabrican lomos y conservas, sino también se incluyen aquellas que elaboran aceites y harina de pescado, es por esto por lo que se la considera una industria generadora de encadenamientos productivos.

Por otro lado, la variable normativa de igual manera cuenta con una puntuación de 8 traduciéndose con un alto alcance de competitividad, de acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2017), “el Ecuador ha sido muy proactivo en la implementación de las disposiciones contenidas en los distintos Acuerdos internacionales y programas de ordenamiento, control y regulación pesquera” (p. 22), por lo que todas las empresas exportadoras cuentan con certificaciones como Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC), ISO 9001-2008, Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Norma BRC, Norma IFS, Certificación BASC, que son esenciales para la exportación hacia los países de la Unión Europea.

Finalmente, en tercer lugar para complementar el estudio cualitativo sobre la competitividad de las exportaciones de conservas de atún ecuatorianas, se realizará un mapa de influencia directa vs. dependencia y un gráfico de influencia directa por medio de la aplicación Micmac para saber cuál de las variables es la más influyente en el alcance de la competitividad. Este análisis se realizará calificando la influencia entre cada una de las variables expuestas por dimensión de acuerdo con la ficha de observación elaborada.

Figura 2.

Mapa de influencia directa vs. dependencia.



Nota. Elaborado con la aplicación Micmac.

Para el análisis del gráfico presentado, servirá de guía el trabajo elaborado por Arango y Cuevas (2014) llamado *Método de análisis estructural: Matriz de impactos cruzados multiplicación aplicada a una clasificación (Micmac)*, en el cual se determinan siete categorías de variables que se forman con el software utilizado.

Como se puede apreciar en la Figura 1, podemos observar qué variables son las más influyentes en la competitividad, es decir, las variables clave que pueden perturbar el alcance de la competitividad gracias a su alto grado de dependencia; entre estas están: la adaptación, la capacidad productiva, la selección, el tiempo, la función, el capital y la reproducción. Es por esto por lo que, de acuerdo con Arango y Cuevas (2014), “deben continuamente tener retos que propicien el cambio del sistema a un nivel óptimo”, por tanto, son las variables que debemos manejar.

De igual manera, se observan las variables entorno que tienen una escasa dependencia en la competitividad, en este caso corresponde a la variable de normativa correspondiente a la dimensión de política económica.

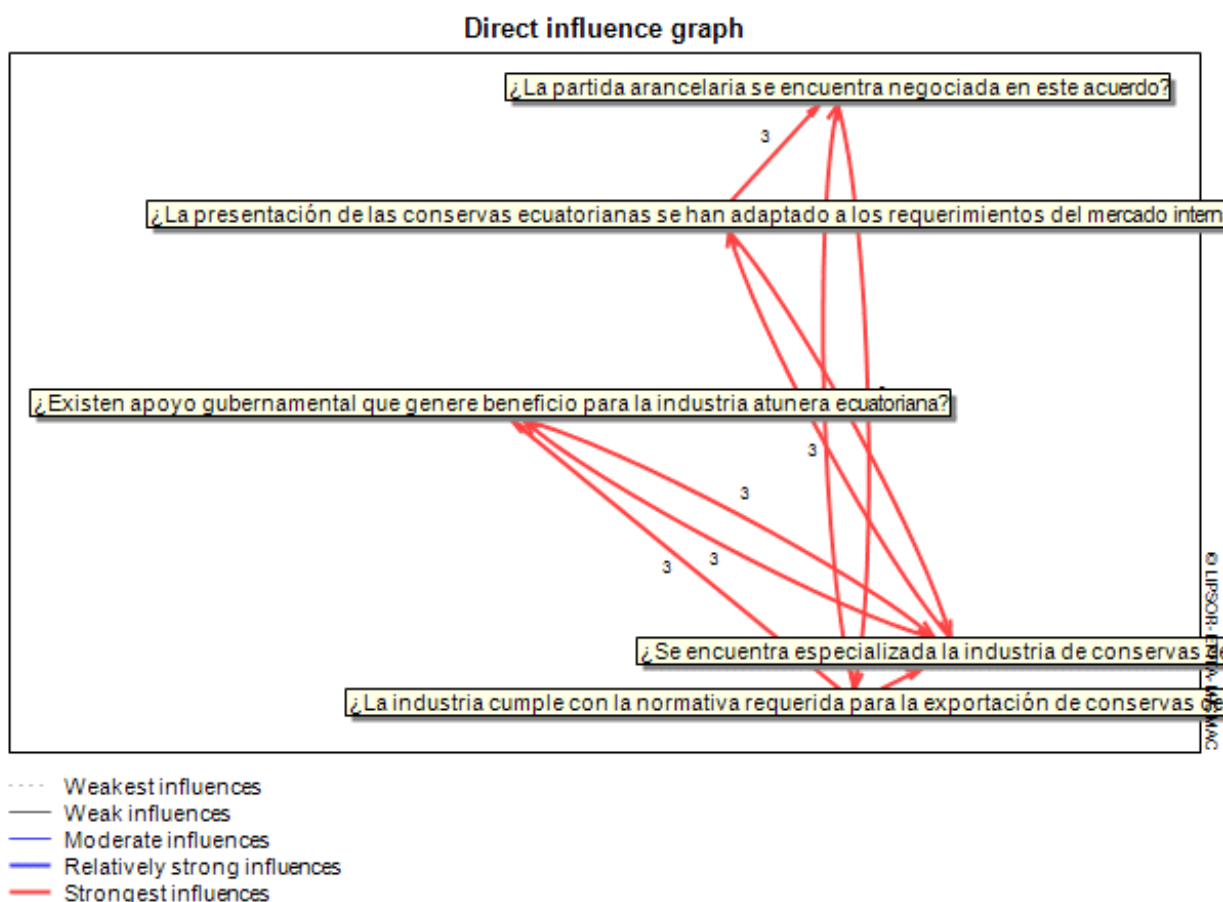
Por otro lado, disponemos de las variables reguladoras que corresponden a la fisiología y el trabajo lo cual nos indica que son aquellas que impulsan el cumplimiento de las variables clave para que exista un buen desempeño de la competitividad.

Asimismo encontramos variables objetivo, en este caso hablando de la conducta y el fomento productivo, lo que nos indica que son dependientes pero medianamente motrices, en ellas se puede influir para que su desarrollo impulse la competitividad.

Por último tenemos las variables autónomas, que son poco influyentes y dependientes, en este caso son la recolección, los acuerdos comerciales, la estructura y la imagen, lo que nos indica que no son determinantes para el alcance de la competitividad, sin embargo, deberían alinearse.

Figura 3.

Gráfico de influencia directa entre variables.



Nota. Elaborado con la aplicación Micmac.

En la Figura 3, podemos observar qué variables tienen la mayor influencia entre sí, podemos notar que en el caso de estudio sobre la competitividad de las conservas de atún ecuatorianas la variable que tiene más líneas de influencia corresponde a la de capacidad productiva de la dimensión de especialización, es decir, que esta tiene mayor influencia en el alcance de la competitividad. Esta variable corresponde de igual forma a la categoría de variables

claves, lo que corrobora que la dimensión principal de nuestro estudio que empuja más a la competitividad es la especialización del sector industrial pesquero, que ha logrado triplicar su volumen de producción durante los últimos 10 años para satisfacer no solo la demanda nacional, puesto que es uno de los alimentos transcendentales dentro de la canasta básica, sino también la demanda del mercado internacional, posicionándose como segundo mayor exportador de conservas de atún a nivel mundial después de Tailandia y como primer exportador de conservas de atún hacia España. Esta especialización se debe a diversas ventajas competitivas que dispone el país, considerando entre estas el nivel de su flota pesquera, su capacidad productiva de 500.000 toneladas anuales, la integración vertical de su cadena de valor desde la obtención de la materia prima hasta la distribución y comercialización del producto terminado, la calidad del producto terminado que oferta y la entrega puntual a sus importadores.

Discusión

La ventaja comparativa es uno de los entornos que se debe entender para formular estrategias de competitividad, las ventajas comparativas se logran con la oferta de productos diferenciados que llevan valor desde los inicios de su cadena productiva, y que se adaptan a preferencias y nuevos gustos de los consumidores.

El concepto darwiniano de la selección natural o supervivencia como principio explicativo permite entender las características y variaciones que han de tener las empresas ecuatorianas para adaptarse a los cambios del mercado internacional, manteniéndose operativas y en continuo desarrollo.

Ecuador aprovecha adecuadamente las ventajas naturales y sus factores de producción disponibles para la producción de conservas de atún, permitiéndose ser competitivo ya que produce en un entorno en donde presenta condiciones favorables en comparación a otros, obteniendo resultados superiores y con mayor eficiencia que sus rivales.

Bajo la premisa del mercantilismo la industria atunera ecuatoriana desde su nacimiento ha venido desarrollando un clúster empresarial que le permita expandir su comercio internacional. En consecuencia, con el paso de los años el fomento productivo se ha impulsado en diferentes actividades conexas relacionadas a la producción de conservas de atún, permitiendo posicionar este producto con altos volúmenes de exportación entre sus exportaciones no petroleras, y actualmente ubicando al país como el segundo mayor exportador de conservas de atún a nivel mundial.

El paradigma de la sociedad global explica la interdependencia y la necesidad de atender a las demandas de desarrollo económico y social de una sociedad con respecto a otras. Bajo este concepto se aprecia como el mercado español ha establecido relaciones comerciales con la industria atunera ecuatoriana y he venido en aumento en los últimos años. Esto posiblemente se debe a que, al mantener de socio estratégico a Ecuador, España se permite alcanzar volúmenes de exportación para abastecer un mercado potencial como es la Unión Europea, teniendo como principales consumidores a Italia, Francia y Portugal.

Para ser competitivas, empresas como Marbelize S.A., que se posiciona en primer lugar como exportador al mercado español, realiza acciones como disponer de una línea diversificada de productos dividida en selección personal, gourmet, food service y frozen, la adopción de

innovaciones relacionadas a la inocuidad y calidad del producto terminado, la oferta por medio de precios competitivos para mantener su posición como principal fabricante para el sector hotelero y de catering de España.

Por otro lado, Salica del Ecuador S.A. del grupo español Albacora cuenta con un complejo industrial que posee un puerto propio como base logística para su distribución, y ha expandido su infraestructura con el objetivo de diversificar su línea productos, entre ellas las conservas de atún que han mantenido una buena aceptación en el mercado español y en general en la Unión Europea (Salica del Ecuador S.A., 2022). Esta compañía se establece en Ecuador para aprovechar los recursos del Océano Pacífico Oriental y los factores de producción disponibles, con el propósito de expandir sus niveles de producción y obtener como resultado un producto de calidad con buena aceptación en el mercado europeo. La producción anual de esta planta procesadora está distribuida en un 90% para su exportación a países de la Unión Europea y un 10% para consumo nacional, así lo expresa Mera & Lugmania (2018). Cabe mencionar que el grupo Albacora cuenta con su mayor planta procesadora en Ecuador con una capacidad de 50.000 TM al año a diferencia de su planta en España con capacidad de 15.000 TM anuales.

De igual manera Técnica y Comercio de la Pesca TECOPESCA para ser competitiva dispone de una línea diversificada de productos a través de sus marcas nacionales y de exportación, su infraestructura le permite tener una capacidad productiva de 210 TM diarias, así como de “80 TM/día en túneles de congelación, 23.000 TM de almacenamiento de materias primas y 1.600 TM de almacenamiento de productos finales congelados” (TECOPESCA, 2022).

Negocios Industriales Real NIRSA S.A funciona desde hace 63 años y se ha especializado en la captura y procesamiento de especies marinas y de acuicultura. Actualmente cuenta con la flota pesquera más grande del país de bandera ecuatoriana, destacando además por la infraestructura de su planta procesadora y por sus buenas prácticas que permiten obtener como resultado un producto de calidad. Esta empresa ecuatoriana en gran parte ha posicionado a la industria pesquera de atún entre las más importantes a nivel mundial, consolidando su participación en mercados como Norteamérica, Centroamérica, Sudamérica, la Unión Europea, Asia, entre otros, además que ha incursionado en mercados internacionales a través de su marca REAL, la cual cuenta con una variedad de productos que se han adaptado a gustos y preferencias de consumidores en el exterior, entre las diferentes preparaciones de atún en conservas que ofertan tenemos encebollado, pate, ventresca, entre otros.

La industria atunera ecuatoriana se considera un motor para el desarrollo económico y social del país puesto que ha sabido direccionar sus esfuerzos para incursión y permanencia de nuevos mercados, expandiendo su infraestructura para alcanzar grandes volúmenes de producción con productos que se adaptan a la demanda internacional. Conformando además la flota pesquera más grande del Océano Pacífico Oriental, de la cual se abastece mayormente de materia prima bajo prácticas pesqueras sostenibles. Es así como se vuelve competitivo frente a países industriales desarrollados que incursionan en las exportaciones de conservas y preparaciones de atún.

Actualmente se puede concluir que el sector industrial pesquero conservero tiene un alto alcance de competitividad, tras empezar esta actividad en el siglo XX, el país ha alcanzado la especialización gracias al correcto aprovechamiento de sus ventajas comparativas. Las conservas de atún constituyen uno de los principales productos que componen las exportaciones no petroleras del país, rubro que ha presentado un incremento del 26% en el último año.

El sector industrial tiene bases sólidas para continuar operando y abasteciendo tanto al mercado nacional como internacional, sin embargo, es necesario potenciar una industria que denota un alto alcance de competitividad, para maximizar este potencial se debe mejorar aspectos como la flota pesquera, misma que requiere ser modernizada para optimizar tiempos y cantidades en su operación dado que la materia prima es el punto de partida para el crecimiento de la industria; por otro lado, es necesario preparar y capacitar al elemento humano que interviene en la cadena productiva, de tal manera que trabajen con tecnología de vanguardia y alineados a la modernización de la industria atunera; finalmente, es importante mencionar que la industria ha de alcanzar sus objetivos a largo plazo con una política gubernamental bien definida que incluya investigación científica y adopción de prácticas pesqueras efectivas.

Como autores concordamos con lo descrito por Andrés Hernández, quien propone la teoría de Charles Darwin como un modelo mucho más amplio que puede ser aplicado en el ámbito social y económico y expone a la competitividad como el principal atributo que da paso a la supervivencia de las empresas; esto se debe a que de acuerdo a la investigación realizada podemos corroborar que la industria ecuatoriana pesquera del Ecuador al considerarse altamente competitiva ha podido prevalecer por más de 10 años en el mercado español.

Dentro de las excepciones en el estudio se encuentra en primer lugar la limitación de la investigación hacia un solo mercado importador, en este caso, España, por lo que puede plantearse una nueva investigación estudiando los siguientes importadores como Estados Unidos y Reino

Unido o por bloque económico como la Unión Europea en su totalidad. En segundo lugar, se propone una nueva línea de investigación respecto a la triangulación existente entre Ecuador – España – Unión Europea, dado que se ha descubierto que el país es el primer exportador a España, de igual manera España se posiciona como primer exportador dentro de la Unión Europea y en cuarto lugar a nivel mundial. En tercer lugar, se ha constatado que el grupo español Albacora ha constituido una empresa en Ecuador como Salica del Ecuador S.A. para el aprovechamiento de su posición estratégica en el Pacífico Oriental lo que le permite tener una gran capacidad de producción, por tanto puede plantearse un estudio sobre cómo competidores como Tailandia y China podrían hacer uso de la misma estrategia para mejorar su posición a nivel mundial como exportadores de conservas de atún.

Lista de referencias

- Alvarado, P. (28 de abril de 2021). Atún: El producto clave en la canasta exportable del país y en el hogar. *Revista Líderes*. <https://www.revistalideres.ec/lideres/atun-producto-exportacion-sostenibilidad-pesca.html>
- Arango, X., Cuevas, V. (2014). *Método de análisis estructural: matriz de impactos cruzados multiplicación aplicada a una clasificación (Micmac)*. Universidad Autónoma de Nuevo León. <http://eprints.uanl.mx/6167/1/24.%20capitulo%20Metodologia%20-%20MICMAC%20%28Direcci%C3%B3n%20del%20libro%20a%20la%20venta%20httpwww.tirant.commexlibro9788416062324%23%29.pdf>
- Arenal, C. (1989). La teoría de las relaciones internacionales hoy: debates y paradigmas. *Revista Estudios Internacionales*, 22(86), 153-182. <https://doi.org/10.5354/0719-3769.1989.15594>
- Barbadilla, A. (1999). La selección natural: “Me replico, luego existo”. *Boln. de la S.E.A. Monográfico: Evolución y Filogenia de Arthropoda.*, n. 26, 605-612. <http://sea-entomologia.org/Publicaciones/Boletines/Boletin26/boletin26.htm>
- Cámara Nacional de Pesquería. (2021). El atún, motor del desarrollo. *Ecuador Pesquero*, 24(95), 6-12. https://issuu.com/cnpecuador/docs/ecuador_pesquero-marzo-mayo_2021
- CobusGroup. (2022). *Subpartida 1604.14.00.00*. [Conjunto de datos]. <https://www.cobusgroup.com/home>
- Darwin, C. (1921). *El origen de las especies por medio de la selección natural*. Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes.
- El Universo. (7 de noviembre de 2021). *Crecimiento del comercio entre España y Ecuador alimenta las expectativas de atraer también mayores inversiones*. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/crecimiento-del-comercio-entre-espana-y-ecuador-alimenta-las-expectativas-de-atraer-tambien-mayores-inversiones-nota/>
- Lugmania, C., Mera, M. (2017). *Creación de línea de procesamiento de conservas de atún en Salica del Ecuador S.A. para su exportación a la casa matriz en España*. [Tesis de Maestría, Universidad de Especialidades Espíritu Santo]. <http://repositorio.uees.edu.ec/123456789/2152>

Marbelize, S.A. (s.f.). *Nuestra empresa*. <http://marbelize.com/es/nuestra-empresa/>

García, A. (2010). De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: Una explicación al comercio internacional. *Publicaciones Icesi*, n. 60, 47-52.

https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/view/640

Hernández, A. (2007). El paradigma competitivo: aspectos fundamentales de la ideología y las prácticas predominantes en economía y gestión. *Revista Universidad & Empresa*, 6(13), 131-154. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217485008>

International Trade Center. (2022). *Lista de los exportadores para el producto seleccionado*.

Producto: 160414 "Preparaciones y conservas de atún, de listado y de bonito" "Sarda spp" ", enteros o en trozos ... [Conjunto de datos]. Trade Map.

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c160414%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Krasner, S. D. (1982). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. *International Organization*, 36(2), 185–205. <http://www.jstor.org/stable/2706520>

Menéndez, T. (14 de mayo de 2022). El sector pesquero ecuatoriano creció un 19,5% en el último año. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/sector-pesquero-ecuador-crecimiento-exportaciones/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2017). *Informe sobre el sector atunero ecuatoriano*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Reporte-del-sector-atunero.pdf>

Negocios Industriales REAL S.A. (14 de julio de 2021). *El atún, uno de los productos del mar ecuatoriano más cotizados en el mercado internacional*. <https://nirsa.com/el-atun-uno-de-los-productos-del-mar-ecuadoriano-mas-cotizados-en-el-mercado-internacional/>

Niculescu, B. (1996) *La transdisciplinariedad*. Manifiesto. Ediciones Du Rocher

Nye, J. S. (1971). *Peace in parts: Integration and conflict in regional organization* (pp. 56-66). Boston: Little, Brown.

Páez, P., Jiménez W., Buitrago, J. (2021). Las teorías de la competitividad: Una síntesis. *Revista Republicana*, n. 31, 119-144. <http://dx.doi.org/10.21017/Rev.Repub.2021.v31.a110>

- PROECUADOR. (2015). *Oferta Exportable de Atún en Conserva*. <https://www.roc-taiwan.org/uploads/sites/191/2015/10/41223356571.pdf>
- Rodríguez, O. (2000). *Estado y mercado en la economía clásica*. Universidad Externado de Colombia. <https://publicaciones.uexternado.edu.co/pageflip/acceso-abierto/pdf/estado-y-mercado-en-la-economia-clasica-uext.pdf>
- Salica del Ecuador S.A. (s.f.). *Nosotros*. <https://www.salica.es/nosotros>
- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and the Use of Doxography in the History of Economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), 58-80. <https://doi.org/10.23941/ejpe.v5i2.105>
- Serrano, C. (26 de mayo de 2022). Estos son los desafíos y oportunidades comerciales que tiene el sector pesquero ecuatoriano. *Revista Vistazo*. <https://www.vistazo.com/enfoque/estos-son-los-desafios-y-oportunidades-comerciales-que-tiene-el-sector-pesquero-ecuatoriano-LL1872368>
- TECOPESCA. (s.f.). *Quienes somos*. <https://www.tecopesca.com/quienes-somos-filosofia/>
- Valencia, G. (2011). Teoría económica y formación del Estado nación: mercantilistas y liberalistas. *Ecos de Economía*, 15(32), 147-169. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4024906>
- Zambrano-Alcívar, J., Zambrano-Castro, L. (2020). Análisis de la industria atunera: Clúster, cadena de valor productiva y productividad. *Digital Publisher*, 5(5), 263-271. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.358>

Haga clic aquí para escribir texto.

Apéndices

Apéndice 1.

Ficha de observación para el análisis de la competitividad de las conservas de atún ecuatorianas.

Dimensión	Variables	Descripción	Pregunta guía	Indicadores
1. Fenotipo	Imagen	Las conservas cumplen los requisitos de etiquetado.	¿Qué percepción tienen las conservas de atún ecuatorianas en España?	Nombre del producto
				Contenido neto
				Nombre y dirección del fabricante
				País de origen
				Declaración de ingredientes
				Declaración de presencia de alérgenos
				Declaración nutricional
	Fisiología	La industria cuenta con empresas con procesos de exportación bien definidos.	¿El proceso de exportación de conservas de atún es eficiente para la entrega puntual de las conservas de atún?	Contacto y firma de contrato con el cliente
				Preembarque: -Recepción de la proforma -Confirmación del plan de embarque -Generación de reserva (transporte) -Coordinación área de logística -Posicionamiento de contenedor en planta
				Post embarque: -Despacho (Documentación habilitante DAE) -Gestión Documental (Permisos y certificados) -Notificación de envío de documentos -Cierre del trámite aduanero
	Conducta	Los principios que guían la toma de decisiones de las empresas son claros, por tanto disponen de un variado	¿La oferta exportable de conservas ecuatorianas es atractiva para el mercado internacional?	Lomos de atún en agua
				Lomos de atún en aceite vegetal
				Lomos de atún en aceite de girasol
				Lomos de atún en aceite de oliva
				Otras preparaciones con atún

		portafolio de productos.		
2. Eficacia biológica	Estructura	La estructura empresarial de la industria es completa, se visualizan las exportaciones de cada una hacia el mercado español.	¿Cuál es el número de operaciones comerciales y montos de exportación por empresa hacia España?	Galapesca S.A
				NIRSA
				Eurofish S.A.
				Salica del Ecuador S.A.
				Marbelize S.A.
				TECOPESCA
				Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.
				Asiservy S.A.
				Pespesca S.A.
	Función	Las conservas satisfacen una necesidad fisiológica del mercado, por tanto disponen de productos diversificados.	¿Cuál es el valor agregado que tienen las conservas ecuatorianas para que tengan acogida y preferencia en el mercado internacional?	La industria atunera ecuatoriana ha venido generando valor en su oferta exportable de conservas a través de diversas preparaciones de atún (los demás) como son: -Paté de atún -Ensalada de atún -Ventresca de atún -Filetes de atún -Encebollado de atún -Viche de atún.
	Selección	La industria se ha desarrollado por su acogida en el mercado internacional (País destino).	¿Cuáles son los principales mercados de exportación de las conservas de atún ecuatorianas ?	Estados Unidos
				España
				Colombia
				Reino Unido
				Italia
				Chile
				Países Bajos
				Argentina
				Francia
				Alemania
3. Herencia de la variación	Adaptación	La industria se adapta a los cambios del mercado.	¿La presentación de las conservas ecuatorianas se han adaptado a los requerimientos del	Conserva en lata
				Conserva en vidrio
				Conserva en pouch

Haga clic aquí para escribir texto.

			mercado internacional?	
	Reproducción	La industria se ha expandido alcanzando altos niveles de producción.	¿La capacidad instalada de Ecuador le permite producir altos volúmenes para exportación?	
	Tiempo	Las conservas exportadas han prevalecido por 10 años en el mercado internacional.	¿Las exportaciones bajo la partida 1604.14 del Ecuador a España han prevalecido por al menos 10 años?	Exportaciones bajo la partida arancelaria 1604.14
	4. Factores de producción	Recolección	¿Ecuador aprovecha la captura de pescado del Pacífico para producir un producto diferenciado?	Temporada alta: Captura de materia prima
				Temporada baja: Importación de materia prima (atún entero congelado)
		Trabajo	¿La industria ecuatoriana cuenta con mano de obra especializada en la producción de conservas atún?	
		Capital	¿La infraestructura de las empresas ecuatorianas es adecuada	Capacidad de exportación
				Capacidad de negociación con navieras
				Capacidad de bodegaje

			para la producción masiva de conservas de atún?	
5. Especialización	Capacidad productiva	La logística y la capacidad tecnológica han dado paso al incremento de las exportaciones.	¿Se encuentra especializada la industria de conservas de atún?	
6. Política económica	Acuerdos comerciales	Existen acuerdos comerciales que potencian las exportaciones de conservas de atún.	¿La partida arancelaria 1604.14.00.00 se encuentra negociada en este acuerdo?	Acuerdo de Cartagena
				Acuerdo de complementación económica con la República de Cuba
				Acuerdo de alcance parcial de renegociación con los Estados Unidos Mexicanos
				Acuerdo de complementación económica con los estados parte del MERCOSUR
				Acuerdo con Chile
				Acuerdo de alcance parcial de complementación económica con la República de Guatemala
				Acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea
				Acuerdo de alcance parcial con la República de Nicaragua
				Acuerdo de alcance parcial de complementación económica con El Salvador
				Acuerdo de asociación económica inclusivo con los estados AELC
				Acuerdo comercial con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
	Fomento productivo	Existen clústeres empresariales que generan encadenamientos	¿Existe apoyo gubernamental que genere	

Haga clic aquí para escribir texto.

		tos productivos.	beneficio para la industria atunera ecuatoriana?	
	Normativa	La industria cumple con regulaciones y estándares nacionales e internacionale s.	¿La industria cumple con la normativa requerida para la exportación de conservas de atún a España?	ISO 9001-2008
				BRC
				IFS
				BASC
				HACCP
				BPM